

Devaluación monetaria, costos y expectativas empresariales en organizaciones comercializadoras de reses bovinas del municipio Maracaibo

Margo López. Licenciada en administración de empresas (Universidad Rafael Urdaneta -U.R.U.-, Venezuela: 1993); Máster en Dirección General de Empresas MBA Internacional en Escuela de Negocios -ESDEN-, España: 1994); Docente (Universidad del Zulia -L.U.Z.-, Venezuela); Docente (Universidad Rafael Urdaneta -U.R.U.-, Venezuela). margolope@hotmail.com

Coautoras:

Lic. Lourdes Trapani.

Lic. Giusseppina Farruggio. Licenciada en administración de empresas. Universidad Rafael Urdaneta, 2015.

Área temática: contexto económico y financiero de la contabilidad de costos y de gestión.

Resumen

El presente estudio de investigación tiene como objetivo primordial analizar la devaluación monetaria, los costos y las expectativas empresariales en organizaciones comercializadoras de reses bovinas del municipio Maracaibo. Se clasifica como un estudio descriptivo, transaccional, de campo y no experimental. Atendiendo los postulados teóricos de López y Correa (2007), Osorio (2005) y Contreras (2005), entre otros, se analizaron cinco personas relacionadas con el manejo interno de los costos empresariales. Se utilizó como técnica de recolección de datos una encuesta tipo cuestionario bajo la escala dicotómica, aplicado a las empresas Farruggio, C.A. y Disprocar, C.A. Allí se obtuvo un coeficiente de 0,93 por medio de la aplicación del K20 de Kuder-Richardson. Para el estudio de los resultados se utilizó una frecuencia absoluta y relativa, encontrándose que en las empresas objeto de estudio se afecta el ciclo operativo y económico-financiero, por la imposición de devaluaciones

de la moneda, regulaciones en precios y control de divisas por parte del Estado, lo cual afecta los costos. Se concluye que las empresas se someten a los cambios económicos, lo que origina limitantes en el desarrollo operativo financiero por la dificultad de controlar los costos. Por lo tanto, se recomienda la aplicación de estrategias para el manejo de la devaluación monetaria para el cumplimiento de las expectativas empresariales que permitan disminuir los efectos generados por la devaluación monetaria y las expectativas empresariales.

Descriptores: regulaciones empresariales y ciclo operativo financiero.

Currency Devaluation, Costs and Organizations Trading Business Expectations in the Municipality Of Cattle Maracaibo

Abstract

This research study aims primarily to analyze the currency devaluation, costs and business expectations in marketing organizations bovines Maracaibo Municipality. It is classified as a non-transactional experimental descriptive study field. Considering the theoretical postulates of López and Correa (2007), Osorio (2005) and Contreras (2005), among others. A survey questionnaire under the Likert type scale was used as data collection technique, applied to companies Farruggio, CA and Disprocar, C.A. Was obtained, a coefficient of 0.93 by the application of Cronbach's alpha. To study the results absolute and relative frequency was used and found to be in companies operating under study and business cycle affects - financial, by the imposition of currency devaluations, price regulations and currency control by State, which affects costs. We conclude that companies undergoing economic change, which causes limitations in the operating business development by the difficulty of controlling costs. Therefore, the implementation of strategies for managing currency devaluation to fulfill business expectations that may decrease the effects generated by the currency devaluation and business expectations is recommended.

Keywords: business regulations, financial operating cycle.

Introducción

Todos los países del mundo, en mayor o menor escala, han experimentado cambios en sus economías producto de diversos factores. Estos factores producen costos económicos y sociales muy elevados en las expectativas empresariales. Dado que el universo de la economía es complejo y multidimensional, las fluctuaciones también lo son y, por ende, los cambios que se producen en sus diversos elementos constituyentes.

Es por ello que uno de los aspectos que incide más notoriamente e impacta en la economía es el fenómeno de la devaluación monetaria, el cual produce pérdidas del valor nominal de una moneda corriente frente a otras monedas extranjeras. La devaluación puede tener muchas causas, entre las cuales se puede referir la falta de demanda de la moneda local o una mayor demanda de la moneda extranjera. Lo anterior puede ocurrir por falta de confianza en la economía doméstica en el corto, mediano y largo plazo.

Del mismo modo, es notorio que la devaluación de la moneda trae consigo diversas consecuencias que afectan en gran intensidad los resultados económico-financieros. Por ende, el aparato productivo del país, dentro del cual se puede mencionar a corto plazo la disminución del poder adquisitivo de sus habitantes. Esto debido a que la moneda dificulta las importaciones, encareciendo el costo de las mismas. A mediano plazo genera problemáticas entre los salarios, los precios de los bienes y servicios, que generan un desorden de consumo producto del bajo poder adquisitivo y, a su vez, se aprecia una reducción del ahorro por temor a la devaluación, que a largo plazo crea descapitalización en las empresas.

Sin lugar a dudas, las medidas en materia cambiaria afectan el entorno económico e influyen sobre los costos de los productos nacionales e importados, creando distorsiones en el aparato productivo interno, lo que se traduce en un componente inflacionario que afecta, de acuerdo con Kaplan y Cooper (2000), los egresos en los que incurre la empresa para llevar a cabo una actividad de producción.

En el caso de Venezuela, la referencia se realiza en función de la devaluación del bolívar frente al dólar, que constituye una de las unidades monetarias fuertes en el ámbito mundial. Cuando se produce la devaluación de la moneda

en Venezuela, se presume que constituye una operación financiera que las autoridades monetarias, en este caso el Banco Central de Venezuela, realiza de manera sistemática y planificada, con el fin de modificar el tipo de cambio de la moneda local con relación al oro y a monedas extranjeras.

Diversas consecuencias de la devaluación han sido contempladas, tanto desde la perspectiva interna como externa, por mencionar algunas: los movimientos de los índices de inflación, el encarecimiento de las importaciones, los problemas de competitividad en el precio del producto venezolano, la disminución de la inversión, la baja credibilidad y el aumento del riesgo país.

En vista de que las empresas Farruggio, C.A. y Disprocar, C.A., según declaraciones de la gerencia, no están exentas a esta situación de devaluación con regulaciones de precios justos, que se hace notoria en los fuertes problemas que vienen presentando a causa de la devaluación de la moneda, debido a que la empresa debe conseguir más bolívars para comprar igual cantidad de dólares para realizar sus importaciones, ocasionando aumentos en los precios de venta al público de sus productos, lo que genera pérdida del mercado, baja rentabilidad y escasa liquidez, en las empresas antes aludidas, desmejorando el servicio de distribución de carne de res.

En tal sentido, la presente investigación se justifica teóricamente, en tanto contribuye con los estudios existentes acerca del tema en Venezuela, dado que la devaluación ha sido una constante en la economía afectando de manera significativa la misma. Por lo tanto, este trabajo sirve de base a futuros trabajos relacionados con la devaluación monetaria y las expectativas empresariales.

Por otra parte, la investigación se justifica de manera práctica porque a partir del análisis de la devaluación monetaria y las expectativas empresariales en Maracaibo, se hace la revisión de estrategias que permitan determinar opciones para afrontar el mercado paralelo para el conjunto de la empresa familiar Farruggio, C.A. u otras del mismo sector o sectores conexos, trabajando en conjunto con economistas y personal especializado en el área empresarial, para determinar las opciones que permitan superar la situación problemática que les atañe.

Dadas las circunstancias expuestas, el objetivo de esta ponencia se centra en analizar la devaluación monetaria, los costos y las expectativas empresariales en organizaciones comercializadoras de reses bovinas del municipio Maracaibo,

realizando un análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA), con el propósito de determinar el impacto que sufren de acuerdo con esta problemática, a la vez que permita establecer estrategias para el manejo de la devaluación monetaria, para poder dar continuidad a los objetivos empresariales, en aras del cumplimiento de las expectativas que contribuyan en la toma de decisiones gerenciales.

1. Abordaje conceptual de la devaluación monetaria

La devaluación de la moneda es concebida por el Banco Central de Venezuela (2007) como una decisión, por parte de la autoridad monetaria, de la reducción del importe de la moneda nacional respecto del valor de las monedas extranjeras, la cual se manifiesta como un aumento en el tipo de cambio nominal, es decir, se requiere mayor número de unidades monetarias nacionales para adquirir la moneda extranjera.

Afirma Papillom (2010) que la devaluación de una moneda, en este caso el bolívar, genera presiones inflacionistas básicamente porque los precios de los bienes importados tanto de consumo como de inversión aumentan, al igual que los precios en moneda local, los servicios provenientes del exterior y los costos de producción de aquellas empresas cuyas materias primas son importadas.

Por su parte, Balza (2006) cree que el concepto de devaluación es sencillo, pues consiste en reducir la paridad oro de la moneda, o lo que es lo mismo, conservar el patrón oro a una paridad menor, implicando fijar un precio más alto al oro en términos de la moneda de un determinado país que devalúa, donde se evidencia a la misma directamente ligada al valor del oro.

De lo anterior se permite inferir que la devaluación no es otra cosa que la asignación de una denominación menor al valor de la moneda nominal de un país, pudiéndose producir en un solo país o en el conjunto de ellos, aun cuando no sea de forma simultánea. En Venezuela se han evidenciado diversas devaluaciones, observándose a nivel de la cronología que las mismas han sido consideradas como una medida económica por quienes han regido los destinos del país.

De acuerdo con Contreras (2005), la moneda de menor valor hace más costosas las importaciones (hace falta una mayor cantidad de la divisa nacional para comprar divisa extranjera, por lo tanto, importar bienes y servicios se hace más

costoso). Además, una devaluación hace disminuir la confianza en la moneda nacional y en la economía en general, así como provoca inflación mostrando consecuencias inmediatas, como:

- Aumento del valor de las reservas de oro expresadas en moneda nacional.
- Estimulación de la producción de oro en el país que devalúa su moneda hasta el momento que haya cambios compensadores en los costos de producción, es decir, que éstos aumenten tanto como el valor del oro.
- Variación de los tipos de cambio con las restantes monedas relacionadas con el oro, en cuanto a lo expresado con antelación, por cuanto las monedas se cambian en proporción al contenido de metal de cada una de ellas.

Tal hecho motiva que una alteración, en relación con el cambio del oro con una moneda determinada, origine más o menos proporcionalmente un incremento en los precios en la moneda de dicho país, tanto de artículos importados como exportables; o sea que la devaluación de la moneda de un país tiende a subir los precios de los artículos de importación y de exportación, lo cual estimula a esta última desanimando a la primera.

Al respecto, Contreras (2005) expone que la modificación que sufren los precios internos de las mercancías importadas y exportadas en el país que devalúa genera aumento de precios; por lo tanto, los precios internacionales de tales artículos también son motivo de alteración debido a la disminución de la demanda del país que devalúa los artículos importados y al incremento de su oferta de exportaciones. Es, naturalmente, difícil saber en qué grados son afectados tales precios.

Desde la perspectiva de Tamames y Gallego (2006), el precio de los artículos nacionales que no entran en el comercio internacional se alteran hacia el aumento, a causa de que algunos de ellos están fabricados con objetos importados o exportables, los cuales, como acaba de verse, han subido de precio, y en razón de que muchos artículos nacionales sustituyen a una parte de los productos importados ante la subida de precio de éstos, lo que provoca un aumento de la demanda de los primeros. Entre las principales consecuencias de la devaluación se incluyen:

- La depreciación de la moneda, es decir, la disminución de su poder adquisitivo.

- Se experimenta una reducción del ahorro, por la desconfianza que presta la moneda, por eso la gente trata de ahorrar e invertir usando una moneda fuerte (dólar) que no se devalúe.
- Descapitalización de las empresas, en vista de que el poder adquisitivo de la moneda es menor y dificulta la reposición en forma adecuada y oportuna de los bienes de capital.
- Presiones salariales de los trabajadores que exigen mayores remuneraciones, con lo cual se empieza una carrera entre los salarios y los precios.
- Desorden en el consumo, debido a que se experimenta una baja en el gasto normal por el bajo poder adquisitivo.

En otro orden de ideas, cuando en un país predominan las actividades primarias en lugar de producir ganancias, éstas producen pérdidas. Este fenómeno económico no es fácil de controlar, puesto que lo que mayormente se importan son alimentos e insumos para la industria. Si se deja de importar alimentos, habrá sectores de la población sin capacidad de satisfacer necesidades básicas; si disminuye la importación de insumos para la industria, ésta no podrá seguir produciendo, las empresas despedirán trabajadores y aumentará el desempleo. Es pues muy difícil reducir las importaciones, porque conllevan a:

- Trastornos de la devaluación: los más afectados por una devaluación son los asalariados, al igual que los jubilados, ya que con los mismos sueldos no podrán comprar los bienes o servicios que antes tenían un precio menor.
- Quienes deban afrontar deudas en dólares y perciban sus ingresos sufrirán las consecuencias si es que no hay medidas que puedan compensar este golpe.
- Por contrato, las empresas de servicios privados tienen sus tarifas en dólares. Si esto se mantiene, habrá un notable aumento en los servicios en las tarifas de electricidad y telecomunicaciones.
- Las comunicaciones con el exterior se verán encarecidas, así como los envíos de correo.
- Los importadores también sentirán las consecuencias frente a la subida de los insumos provenientes del exterior.
- Para los exportadores habrá beneficios notables, que se verían compensados en caso de que el gobierno decida reinstalar las retenciones para las ventas al exterior.
- Las propiedades podrían perder valor en sus precios en dólares. En el

caso de los alquileres, los propietarios ya no percibirían el mismo valor traducido a dólar. Si se mantienen las leyes vigentes, los contratos de alquiler sólo se pueden realizar en moneda de curso legal, por lo cual si se deroga la convertibilidad, los contratos ya no estarían pactados en dólares y se pacificarían.

A los efectos de la devaluación es posible que los restantes países que pertenecen al sistema patrón oro reaccionen obstaculizando la exportación de las mercancías del país que devalúa su moneda o devaluando ellos a su vez su propia moneda, con el fin de hacer subir en el mercado de divisas la moneda del país que inicialmente fue devaluada.

2. Generalidades sobre los costos

Al analizar la devaluación es esencial considerar los costos. En este sentido, Hicks (2000) afirma que los costos comprenden el valor razonable de elementos en que debe incurrir la empresa a los fines de concretar la producción objeto de su actividad, pudiendo ser considerados en términos de costos directos o indirectos, pero aplicados a las actividades de las empresas. Todo costo está compuesto por materias primas, mano de obra, costos indirectos de fabricación y gastos generales.

Al respecto, Kaplan y Cooper (2000) señalan que los costos comprenden todos los egresos en los cuales incurre la empresa para llevar a cabo una actividad de producción. Por su parte, Rayburn (2007) define el costo de producción como el término utilizado para medir los egresos vinculados con el proceso integral de fabricación de un bien o la prestación de un servicio. Por lo tanto, representa el valor económico o monetario correspondiente a la materia prima, mano de obra directa o indirecta y gastos generales empleados para el proceso de producción.

El mismo autor agrega que el costo de un bien o servicio puede variar y, por lo tanto, debe considerarse la posible fluctuación debido a múltiples variables internas como externas a la organización. Por consiguiente, son erogaciones que se realizan o intervienen de manera indirecta en un proceso productivo, el cual debe estar orientado hacia la maximización de los beneficios y la correspondiente toma de decisión.

Por su parte, Carló (2008) agrega que los costos comprenden los siguientes elementos: el material directo que se identifica física y claramente con determinadas unidades de producto, y puede ser medido y cargado a dichas unidades. El trabajo directo empleado para hacer el producto mismo, el cual puede medirse y cargarse directamente a unidades particulares de dicho producto. Los gastos directos, que representan el servicio comprado fuera, que debe ser absorbido por el producto o lotes de productos en proceso de fabricación.

Finalmente están los costos indirectos de fabricación, los cuales consisten en materiales indirectos, como etiquetas, empaques, materiales de limpieza, que se usan como complemento en la producción en su conjunto. El trabajo indirecto incluye elementos de costos indirectos que no pueden ser aplicados a un lote específico de producción, costos de supervisión y obreros de mantenimiento. Los gastos indirectos incluyen los gastos por servicios prestados de electricidad, gas, agua potable, aseo urbano, depreciaciones, seguros e impuestos.

Ante una devaluación, el costo de producir tiene dos elementos: el costo incurrido y el costo de oportunidad, ya que debería jerarquizarse la producción para elaborar sólo aquellos productos cuyo margen de utilidad es suficiente para cubrir los elementos de costos y los gastos generales de administración, sin dejar de considerar la necesidad de mantener precios competitivos.

3. Expectativas empresariales

Las expectativas empresariales son el resultado de la encuesta mensual de opinión empresarial, la cual permite conocer sobre las variables relacionadas con el proceso productivo, con bases en cifras desnacionalizadas. Asimismo, en las expectativas empresariales figuran los precios y datos de los ingresos o pérdidas que pueda tener una empresa.

Por otra parte, Osorio (2005) afirma que “la expectativa empresarial comprende la función o posibilidad del emprendimiento y la evaluación sobre la situación del contexto macro de la economía, de los factores institucionales, entre otros” (p. 96). Es por ello que las expectativas son, en un principio, ideas sobre el futuro más vagas (aunque no necesariamente menos certeras) que las predicciones o pronósticos hechos por los economistas con ayuda de instrumental estadístico y econométrico.

Según Moya, Lozano y Lárraga (2007), las expectativas empresariales son las que permiten hacer la medición basándose en encuestas al sector industrial sobre la producción esperada, precios, pedidos e inventarios, así como en la capacidad de utilización Industrial. De igual manera, un avance en el indicador puede traducirse como una mejora en la actividad empresarial.

En este sentido, los autores mencionados anteriormente exponen que para la formación de expectativas empresariales hay que tener en cuenta la evolución histórica de las variables económicas, cuya evolución futura se trata de adivinar, la interdependencia de unas variables económicas con otras y el acaecimiento de sucesos futuros que puedan incidir en su comportamiento. Hay que corregir las expectativas cuando suceden hechos nuevos no previstos inicialmente (expectativas adaptativas).

Se puede inferir que las expectativas empresariales hacen posible medir mediante encuestas al sector donde se opera, para predecir el comportamiento de la producción, precios, pedidos e inventarios, así como en la capacidad de utilización industrial, que se puede hacer valiéndose de sofisticadas técnicas matemáticas que permiten tener en cuenta los mismos factores que la teoría económica señala como determinantes reales de la evolución de esas variables.

4. Metodología

En la investigación se empleó una metodología de tipo descriptiva de campo, con diseño no experimental de tipo transaccional. La población seleccionada pertenece al sector de las empresas distribuidoras y procesadoras de productos cárnicos, ubicadas en el municipio Maracaibo, del estado Zulia, representadas por Disprocar, C.A. y Farruggio, C.A.

Partiendo de la información suministrada por la Asociación de Frigoríficos Industriales (Asofrigo), en la actualidad existen 6 empresas dedicadas a la distribución y el procesamiento de carnes en el municipio Maracaibo: 1) Distribuidora y Procesadora de Carnes C.A. (Disprocar). 2) Farruggio, C.A. 3) Procesadora y Distribuidora de Carnes y Alimentos. 4) Procesadora de Alimentos Queen, Procesadora Marsoca, C.A. 5) Procesadora Industrial de Alimentos, S.A. 6) Distribuidora y Procesadora de Alimentos El Triunfo, C.A.

Cabe destacar que se utilizó como criterio para la selección de la muestra: 1) Que las empresas fueran reconocidas por su trayectoria, 2) tengan más de diez

años en el mercado, 3) posean una cartera de clientes mayor o igual a 3.000, 4) utilicen maquinaria con tecnología de punta en el desposte de animales, 5) mayor volumen de ventas de productos cárnicos despostados, 6) despachen clientes minoristas y mayoristas a nivel regional y nacional, quedando de este modo establecida la población por las empresas Farruggio, C.A. y Disprocar, C.A., quienes proporcionaron la información necesaria para llevar a cabo el desarrollo de la investigación.

Para la recolección de datos se diseñó un cuestionario, constituido por ocho (8) preguntas dicotómicas (SÍ/NO), en forma de encuesta, el cual se aplicó a cinco (5) informantes claves: dos (2) gerentes generales, dos (2) gerentes de administración y un (1) personal de contabilidad, distribuidos en las empresas Farruggio, C.A. y Disprocar, C.A. ubicadas en el municipio Maracaibo.

Para los efectos de este estudio se aplica la metodología del análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), con el objeto de poder conocer la situación real que presentan las mismas ante una devaluación. Para efectos de expresar los resultados se consideraron cuatro ámbitos de análisis que componen el FODA y que se conceptualizan seguidamente:

Fortalezas: de acuerdo con Rodríguez (2006), son “aspectos que la empresa valora de forma positiva, con los que obtiene ventajas competitivas con respecto a la competencia. También se denominan puntos fuertes” (p. 61). Igualmente, Zabala (2005) expone que las fortalezas “son el conjunto de factores que están posibilitando el desarrollo” (p. 97). Es decir, que la fortaleza está representada por aspectos que la empresa valora de forma positiva, la cual permite desarrollar y ejecutar eficazmente los proyectos a la empresa, situándola en condiciones óptimas para responder debidamente a las amenazas que se le presentan; así como aprovechar los recursos de la empresa de manera efectiva para obtener una ventaja, en cuanto a la situación económica en torno a la devaluación monetaria.

Oportunidades: según Rodríguez (2006), se puede definir como las “fuerzas del entorno que afectan o pueden afectar positivamente a la organización” (p. 61). De igual manera, López y Correa (2007) manifiestan que “es una situación favorable que ofrece el ambiente a la organización, cuyo aprovechamiento adecuado y oportunidad mejorarían su posición de competencia” (p. 33). Por lo tanto, se trata de aspectos favorables que pueden tener su ocurrencia en el futuro.

Debilidades: de acuerdo con Rodríguez (2006), las debilidades son los “aspectos mejorables en el seno empresarial para obtener una mayor ventaja competitiva sostenible. También se denominan puntos débiles” (p. 62). Según López y Correa (2007), “es una posición desfavorable que tiene la empresa con respecto a algunos de sus elementos, y que la ubica en condiciones de no poder responder eficazmente a las oportunidades y amenazas del entorno” (p. 34). En consecuencia, la investigadora considera que las debilidades son el conjunto de factores negativos que puede presentar la empresa objeto de estudio, las cuales colocan barreras para el desarrollo de sus objetivos, haciéndola incapaz de enfrentar las dificultades que el entorno le presentan, arrojando como resultado una desventaja competitiva ante sus competidores.

Amenazas: según Rodríguez (2006), las amenazas consisten en las “fuerzas del entorno que afectan o pueden afectar negativamente a la organización” (p. 61). Por otra parte, López y Correa (2007) manifiestan que las amenazas son la “situación desfavorable, actual o futura que presenta el ambiente a la organización, la cual debe ser enfrentada con miras a evitar o minimizar los daños potenciales sobre el desempeño y la supervivencia de la misma” (p. 33). De igual manera, se puede deducir que las amenazas son factores negativos provenientes del entorno externo, las cuales deben ser atacadas rápidamente para evitar el decaimiento de la empresa, implementar el desarrollo de estrategias y lograr una posición de ventaja ante sus competidores, aprovechando las oportunidades que el entorno le provee.

Análisis y discusión de los resultados

Para dar respuesta al objetivo de este trabajo se realizó un análisis FODA de la devaluación, costos y expectativas de las organizaciones comercializadoras de reses bovinas del municipio Maracaibo, observándose los siguientes resultados:

Tabla N° 1
Análisis FODA de la devaluación, costos y expectativas empresariales

	SÍ		NO			SÍ		NO	
Fortalezas	F	%	F	%	Oportunidades	F	%	F	%
Personal con alta experiencia	4	80	1	20	Aumento de la demanda de mercado	3	60	2	40
Infraestructura de producción	5	100	0	0	Disminución de la competitividad	4	80	1	20
Debilidades	F	%	F	%	Amenazas	F	%	F	%

Falta de recursos financieros	5	100	0	0	Inflación	5	100	0	0
Baja en la producción	4	80	1	20	Devaluación continuada	5	100	0	0
Aumento de los costos internos de producción	5	100	0	0	Control de costos	5	100	0	0

Fuente: López, Trapani y Farruggio (2015).

En la Tabla N° 1 se muestran los resultados obtenidos en la realización del análisis FODA respecto a la devaluación monetaria, costos y expectativas empresariales. Se evidencia que al valorar las fortalezas, el 80% de los encuestados acotó que cuenta con el personal preparado para sus funciones, mientras que el 20% señaló lo contrario, lo cual le da la posibilidad de afrontar los eventos con las competencias necesarias. Del mismo modo, se evidenció que las empresas analizadas cuentan con una adecuada infraestructura de producción, tal como lo afirma el 100% de los sujetos encuestados.

Estas fortalezas, de acuerdo con Rodríguez (2006), son “aspectos que la empresa valora de forma positiva, con los que obtiene ventajas competitivas con respecto a la competencia. También se denominan puntos fuertes” (p. 61). Igualmente, Zabala (2005) expone que las fortalezas “son el conjunto de factores que están posibilitando el desarrollo” (p. 97).

A nivel de las oportunidades, se evidencia que el 60% de los encuestados afirmó que se muestra un aumento de la demanda de mercado, mientras que el 40% indicó lo contrario, lo cual se atribuye al nerviosismo de los consumidores, quienes están realizando compras excesivas por el temor de quedarse sin productos para sus consumos, generando variaciones en la demanda habitual. Del mismo modo, se demuestra que el 80% acota que se observa una disminución de la competitividad, mientras que el 20% restante dice lo contrario, lo que se relaciona con el hecho que existen empresas que han desaparecido del mercado dada la situación crítica de las variables económicas, dejando paso a las empresas que permanecen en ellas para servir la demanda de la población sin mayor competitividad.

Dichas oportunidades, según Rodríguez (2006), implican “fuerzas del entorno que afectan o pueden afectar positivamente a la organización” (p. 61). De igual manera, López y Correa (2007), manifiestan que “es una situación favorable que ofrece el ambiente a la organización, cuyo aprovechamiento adecuado y

oportunidad mejorarían su posición de competencia” (p. 33). Por lo tanto, se trata de aspectos favorables que pueden tener su ocurrencia en el futuro.

Respecto a las debilidades, se evidencia que el 100% acota la falta de recursos financieros para sostener sus operaciones, 80% respalda una baja en la producción y 100% indica que se ha presentado un aumento de los costos internos de producción, lo cual les limita para realizar nuevas inversiones e incluso para dar apoyo financiero a la producción actual, todo lo cual representa elementos internos desfavorables. Estas debilidades, de acuerdo con López y Correa (2007), “son una posición desfavorable que tiene la empresa con respecto a algunos de sus elementos, y que la ubica en condiciones de no poder responder eficazmente a las oportunidades y amenazas del entorno” (p. 34).

En referencia a las amenazas, se demuestra que el 100% de los encuestados dice que se presentan altos niveles de inflación que tienen la potencialidad de seguir en aumento, que la devaluación del bolívar ha sido continuada y que se muestra un control de costos por parte del Estado que puede repercutir en el corto y mediano plazo sobre el sostenimiento económico de las empresas. En este aspecto, López y Correa (2007) manifiestan que las amenazas son la “situación desfavorable, actual o futura, que presenta el ambiente a la organización, la cual debe ser enfrentada con miras a evitar o minimizar los daños potenciales sobre el desempeño y la supervivencia de la misma” (p. 33).

Cabe mencionar que a nivel de los costos, éstos se ven afectados por la situación de devaluación, lo que consideraron una debilidad, denotando que en el país los componentes de costos, es decir, la mano de obra, la materia prima y los costos indirectos de fabricación, están en constante aumento, pero que contrariamente las regulaciones gubernamentales, como es el caso de la Ley Orgánica de Precios Justos (2014), mantienen estables los precios de mercado, al punto que los costos de producción de un bien o servicio superan el precio regulado por el gobierno.

Esto ha generado que las empresas disminuyan e incluso eliminen su producción en algunos rubros, los cuales ni en un entorno de economía solidaria se pueden producir, porque sería realizarlo considerando pérdidas financieras. De esta situación se está originando que las estructuras de costos se encuentren desactualizadas, lo cual se agrava cuando se considera que no todos los productores tienen el mismo costo, unos son muy competitivos y otros muy ineficientes.

En relación con lo expuesto, la situación económica actual en el entorno de la devaluación monetaria quedó demostrado que aprovechan al máximo las fortalezas u oportunidades existentes, pero presentan limitantes operativas en torno a las debilidades y amenazas propias del fenómeno inflacionario, que incide negativamente sobre el sector distribuidor y procesador de carnes del municipio Maracaibo.

Cabe mencionar que las continuas devaluaciones accionan incrementos de los precios en el mercado de los productos cárnicos, es decir, que el monto con el que disponen es insuficiente para comprar las mismas cantidades. Ante esta situación, un grupo de empresas del sector carnicero ha cerrado sus actividades comerciales debido a regulaciones de precios, pues los organismos del Estado obligan a vender a precio justo establecido por el Estado venezolano, sin importar el costo de adquisición de la carne por parte de las carnicerías.

Los establecimientos que aún permanecen activos pueden estar funcionando sin mayor oferta al público, pues éstos colocan sus productos con aquellos clientes estratégicos a quienes pueden ofrecerles sus mejores carnes a precio razonable, según costos, sin acudir a fuentes de financiamiento que serían inviables.

Los resultados encontrados, con respecto a la situación económica actual en el entorno de la devaluación monetaria, presentan similitud con la teoría expuesta por Contreras (2005), cuando refiere que ésta disminuye la confianza en la moneda nacional y en la economía en general, porque provoca una alta inflación producto de las variaciones de los indicadores económicos. A su vez, las empresas tratan de fortalecer, aprovechando las oportunidades, afrontando las debilidades del sector como una ventaja competitiva, de acuerdo con lo expresado por Rodríguez (2006), quien comenta que la fortaleza son aspectos que la empresa valora de forma positiva.

Ahora bien, se denota en los resultados que las empresas observadas se someten a los cambios económicos, producto de la depreciación de la moneda, la cual se evidencia en la reducción del ahorro, presiones salariales debido a los precios, desorden en el consumo bajo y problemas de importación y exportación por divisas, afectando de manera negativa a las empresas distribuidoras y procesadoras de carnes.

5. Conclusiones

En función de los resultados enfocados en analizar la devaluación monetaria, los costos y las expectativas empresariales en organizaciones comercializadoras de reses bovinas del municipio Maracaibo, se concluye que al valorar las fortalezas éstas cuentan con el personal preparado para sus funciones, dándoles la posibilidad de afrontar los eventos con las competencias necesarias. Del mismo modo, disponen de una adecuada infraestructura de producción.

A nivel de las oportunidades, se evidencia un aumento de la demanda de mercado, lo cual se atribuye al nerviosismo de los consumidores, quienes están realizando compras excesivas por el temor de quedarse sin productos para el consumo, generando variaciones en la demanda habitual. Asimismo, se observa una disminución de la competitividad, lo cual se relaciona con el hecho que existen empresas que han desaparecido del mercado dada la situación crítica de las variables económicas, dejando paso a las compañías que permanecen en ellas para servir la demanda de la población sin mayor competitividad.

Respecto a las debilidades, se presenta la falta de recursos financieros para sostener sus operaciones, una baja en la producción y un aumento de los costos internos de producción, lo que les limita para realizar nuevas inversiones e incluso para dar apoyo financiero a la producción actual, todo lo cual representa elementos internos desfavorables. En referencia a las amenazas, se presentan altos niveles de inflación que tienen la potencialidad de seguir en aumento, que la devaluación del bolívar ha sido continuada y que se muestra un control de costos por parte del Estado que puede repercutir en el corto y mediano plazo sobre el sostenimiento económico de las empresas.

6. Bibliografía

Balza, R. (2006). Comentarios sobre la propuesta de “reforma monetaria” enviada al Banco Central de Venezuela. [En línea], Red venezolana de conocimiento económico, Caracas, artículo http://www.redeconomia.org.ve/docs/projects/Propuesta_de_reforma_monetaria2007621117puesta_de_reforma_monetaria.pdf.

Banco Central de Venezuela (2007). El BCV instrumenta la reconversión monetaria. Notas de prensa del Banco Central de Venezuela. Disponible en: www.bcv.org.ve/c4/notasprensa.asp?Codigo=5428&Operacion=2&Sec=False.

Carlos, L. (2008). Contabilidad de costos. Costos predeterminados, estimados y estándar. Segunda Edición. FACES-LUZ. Maracaibo.

Contreras, I. (2005). Administración financiera. Colecciones Humanísticas y Sociales, Mérida, Venezuela, 1ª edición.

Hicks, D. (2000). El sistema de costos basado en las actividades (ABC: Guía para la implantación en pequeñas y medianas empresas. México: Editorial Alfaomega.

Kaplan, R. y Cooper, R. (2000). Costo y efecto. Barcelona: Editorial Gestión 2000.

Ley Orgánica de Precios Justos (2014). Publicada en Gaceta Oficial N° 40.340, de fecha 23 de enero de 2014. Asamblea Nacional. Caracas.

López, M. y Correa, J. (2007) Planificación estratégica de tecnologías y sistemas de información. Manizales: Editorial Universidad de Caldas.

Moya, M., Lozano, B. y Lárraga, P. (2007). Cómo interpretar la información económica. España, Editorial Profit, Barcelona.

Osorio, C. (2005). Diccionario de Comercio Internacional. Grupo Editorial Iberoamérica, México.

Pampillon, Rafael (2010). Aspectos básicos de economía. Documento en línea. Disponible: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/P.htm>.

Rayburn, G. (2007). Preguntas y respuestas sobre contabilidad y administración de costos. México: Editorial McGraw-Hill.

Rodríguez, J. (2006). Cómo aplicar la planificación estratégica a la pequeña y mediana empresa. México: Ediciones Cengage Learning Editores.

Tamames y Gallegos (2006) Diccionario de Economía y Finanzas. Madrid: Editorial Alianza Editorial.